New Brunswick Hog Marketing Board

Year End Report

December 1, 1988 to November 30, 1989

Your Hog Marketing Board Administrative office experienced the most severe changes in its 39 year history this past year. You as producers have also had to adopt to a whole new attitude toward financial management of your farm business. To say that 1989 was a year of change would be an extreme understatement.

Your Directors for 1988-89 were as follows:

Chairman	:	Peter Bunnett - start out Murray Corey - at annual meeeting (resigned) Peter Bunnett - re-elected
Vice Chairman	:	Murray Corey Wilbert Godin
AREA 1 - 2 Year Term	:	Jeannel Cyr (resigned) Jeannot Volpé
1 Year Term	:	Rino Sirois Roland Albert
AREA 2 - 2 Year Term	:	Murray Corey (resigned) Don Weston (up for re-election)
AREA 3 - 2 Year Term	:	Stephen Henry (resigned) Bill Hart
1 Year Term	:	Brian Hicks (resigned) Larry McKenna (up for re-election)
AREA 4 - 2 Year Term	:	Peter Bunnett (up for re-election)
AREA 5 - 2 Year Term	:	Wilbert Godin (up for re-election)

As in past years the complexities of our industry (provincially, regionally, nationally, and internationally) continued to grow. This necessitated not only the regularly scheduled monthly meetings of directors but also many meetings of the executive, special Board meetings, and numerous telephone conference calls. Although a year of change, many of the top priority items listed in the previous year-end report remain high on our list.

1) Viability of the Hog Industry

2) Market Price of Hogs

3) Tripartite Stabilization

4) Relocation of the Hog Board Office and new staff

5) U.S. Countervail Duty

Further to the above, the following is a list of topics addressed by your directors.

(1) Transportation - Dead Hogs
- Trucking rates
- Pooling transportation cost
- Analysis of transportation fund

(2) Price Formula - Quebec vs Ontario

(3) 1ST Maritime Pork Conference

(4) SALI Money (Special Assistance for Livestock Industry)

(5) Reinstatement of loan guarantees

Viability of the New Brunswick Hog Industry

The loss of the provincial stabilization program caused a great deal of mixed feelings among producers in the province. The perceived lack of support by the provincial government, low market price trends, adoption of the National Tripartite Stabilization Program with its lengthy time period for cheque disbursement all contributed to a feeling of lost confidence in the future of the industry. However, for the balance of 1989, ie Quarters 2, 3 and 4, the tripartite payout was reasonably good. The provincial governemnt instituted a 7.00 per hog feed offset program.

The N.B. packers raised the market price paid for N.B. hogs.

Late in 1989 the Federal government announced the SALI Program which resulted in a payment of $1.50/hog for 1989 marketings with further money to be disbursed in 1990 and further money to be used in programs.

Under the terms of the Tripartite Agreement, regional disparity was recognized for the Maritime region resulting in a 16% cap, this allowed N.B. to continue to receive support from the provincial government to that level.

The Provincial Government has a recommendation from Cabinet to write off the Provincial Stabilization Debt. Written confirmation is expected before the end of January, 1990.

Market price projections were in the 70.00/cwt range for 1990. The Countervail Duty has prevented this from happening in the Canadian market, however the C.P.C. continues exploring every available option to prevent the U.S. countervail from negatively influencing our market.

MARKET PRICE FOR HOGS

The provincial stabilization program ended March 31/89. With the end of the provincial program came the beginning of the National Tripartite Stabilization Program. It was considered important at this time to enter into price negotiations with the local packers to determine what price could be extracted from our market.

A price negotiation committee was established and contact was made with Temis, Hub and Simons meat packing plants. Northwest hogs (Madawaska and Carleton) were shipped to Quebec for a period of eight weeks. (April 1 to May 26). The price negotiating committee successfully concluded a six month pricing formula (April 1 to Nov 30/89) with the N.B. packers in return for marketing all N.B. hogs to the N.B. packers on a 50-50 distribution basis. The formula price was moved from Ontario + 1.00 + .25/hog to Ontario + 2.00 + .25/hog with an additional 5.00/hog transportation assistance up to a maximum of 1000 hogs per week.

The internal distribution of this revenue was as follows:

1) Pricing Pool for transportation costs with Moncton and Fredericton shippers responsible to get their own hogs to market

2) Moncton:
Fredericton: received previous weeks Ontario
Northeast:
Carleton: average + 3.00/hog
Sussex:

Madawaska: received previous weeks Ontario average + 3.00/hog + 2.40/hog

At the end of November 1989, the conclusion of the six month period, the price negotiating team once again met with the N.B. packers. This resulted in the current price formula being continued for an indefinite period. There was dissatisfaction with the allocation of the revenue from the plants at the Board level. This problem coupled with the fact that the transportation fund was losing money weekly was addressed by the Board.

After several meetings the following was put in place:

1) Pricing pool for transportation cost remained unchanged.

2) All N.B. producers to receive previous weeks Ontario averae plus 3.40/hog.

3) The 2.40 premium to Madawaska was dropped.

Below is a list of the week by week New Brunswick hog prices for the past year.

1989 N.B. HOG PRICES

WEEK ENDING	100 KG	CWT
JAN 6,1989	123.31	55.93
13	121.60	55.16
20	122.54	55.58
27	125.99	57.15
FEB 3	123.15	55.86
10	133.28	60.46
17	133.69	60.64
24	131.02	59.43
MAR 3	123.97	56.23
10	121.45	55.09
17	132.26	59.99
24	124.67	56.55
31	113.79	51.61
APR 7	113.58	51.52
14	113.76	51.61
21	120.63	54.72
28	124.67	56.55
MAY 5	121.39	55.06
12	129.63	58.80
19	124.85	56.63
26	141.40	64.14
JUN 2	131.23	59.53
9	134.40	60.96
16	150.25	68.15
23	150.10	68.08
30	152.33	69.10
JUL 7	140.57	63.76
14	140.76	63.85
21	158.54	71.91
28	157.81	71.58
AUG 4	155.23	70.41

	11	157.12	71.27
	18	154.60	70.13
	25	156.71	71.08
SEP	1	153.27	69.52
	8	146.07	66.26
	15	137.16	62.22
	22	142.14	64.47
	29	146.51	66.46
OCT	6	138.44	62.80
	13	148.41	67.32
	20	149.55	67.84
	27	150.56	68.29
NOV	3	147.23	66.78
	10	151.77	67.57
	17	141.51	64.19
	24	146.76	66.57
DEC	1	148.78	67.49
	8	154.01	69.86
	15	154.84	70.24
	22	143.42	65.05
	29	123.28	55.92
JAN	5/90	133.42	60.52
	12	127.16	57.68
	19	123.63	56.08
	26	125.40	56.88
FEB	2	130.80	59.33
	9	135.18	61.32
	16	140.65	63.80
	23	137.55	62.39

NATIONAL TRIPARTITE STABILIZATION SCHEME FOR HOGS

		PREMIUM /HEAD	PAYOUT
1986	QUARTER 1	-	-
	2	-	-
	3	$2.90	NIL
	4	2.90	NIL
1987	QUARTER 1	3.70	NIL
	2	3.30	NIL
	3	3.30	NIL
	4	3.30	NIL
1988	QUARTER 1	3.00	$ 3.14

		2	2.60		NIL
		3	2.90		23.53
		4	2.60		37.08
1989	QUARTER	1	2.60		38.24
		2	3.10		36.27
		3	3.50		33.14
		4	3.85		16.45
1990	QUARTER	1	3.30	forcasts	13.67
		2	3.30		18.99
		3	?		13.19
		4	?		11.41

Hog Marketings

The unaudited financial statements to November 30/89 shows our total dollar sales for the year at $18.1 million up from $15.6 million in 1988. Total income is $263,657 and expenses of $310,760 resulting in a deficit of $47,636. Hog Marketings this year exceeded that 1988 level of 136,775 hogs topping the 141,000 mark. This was a sign of attrition and not a sign of expansion. Projections for 1990 show marketings to be in the area of 115,000 head.

Budget December 1, 1989 to November 30, 1990

The Hog Board budget approved at the December 8, 1989 directors meeting is based on projected marketings of 115,000 hogs, income of $271,747 and expenses of $273,073 for a budgeted loss of $1,326.00. The marketing fee was increased from $1.10/hog to $1.40/hog December 11/89.

Hog Board relocation to Fredericton

In May, 1989 the Hog Board office was moved to Fredericton. Of the three girls hired and trained in Moncton, only one remains as an employee. Another girl was hired in Fredericton and trained but resigned in late December. A fifth girl was hired and began employment January 15, 1990. Throughout the changes from Moncton to Fredericton, manual to computer system as well as the high turnover of staff which led to a great deal of administration problems, the one stabilizing influence was the personal contribution by the Secretary/Manager, Watson Cudmore. A new Secretary/Manager was hired November 6, 1989 to replace Mr. Cudmore due to his retirement December 31, 1989.

To date the expense involved in operating the office in Fredericton appear to be significantly higher than operating in Moncton. Rent, services such as postage meters, paper, copying, telephone, translation steno, etc., were either supplied free by CO-OP Atlantic or at much reduced rates.

Computer For Office

The installation of a computerized record keeping system went ahead as scheduled. As staff had turned over several times, the Board was not able to make full utilization of this asset.

U.S. - Countervail

- Special General meeting re Countervail Duty Contingency fund Nov. 24/89. NB Producers voted against 2.00 levy.

- Correspondence from C.P.C. week to week
  day to day
  hour to hour

U.S. COUNTERVAIL DUTY

In late August of 1989 the International Trade Commission (ITC) voted on the injury determination of Canadian exports into the U.S. The result was a U.S. countervail action against Canadian pork exports. This action was in part sparked by the high payouts from the National Tripartite Stabilization Program. The U.S. is convinced there is "pass through" of this benefit to packing plants who ship product to the U.S. The problem grew when it was determined there would be two parts to the countervail duty 1) a deposit rate set at 3.6 cents per lb. and 2) an assessment rate yet to be calculated. The packers are now faced with the question of how much do they discount the price to ensure they have the above mentioned rates covered and still remain competitive with plants that do not export to the U.S.

The Canadian Pork Council immediately recognized the seriousness of the situation now facing the Canadian pork industry. The Canadian Meat Council (CMC) representing the packing industry felt that this was a producer generated problem and that it is the responsibility of the producers to pay the entire countervail, deposit rate as well as the yet to be assessed rate. If this is not done exporting packers would have no option but to stop shipping to the U.S., leaving a dramatic surplus on the domestic market.

The major exporting provinces are in the west. Therefore if product is left on the domestic market the product flow would be from West to East which of course would destroy the Eastern market.

The Canadian Pork Council reacted quickly and reached a compromise with the C.M.C. whereby the packing house trade

would bear the responsibility for the 3.6¢ per lb deposit rate and the Canadian producers would offset the yet to be assessed rate by setting up a "U.S. Countervail Duty Contingency Fund". It was estimated that the total countervail would be 11 cents per lb. Therefore the producer contribution to the fund would be 7.4 cents per lb. This based on % exports and number of hogs involved would be approximately 2.00 per hog. Though this was a verbal agreement with the C.M.C. the effort had the desired effect, prices stabilized in the high 60's until mid Dec/89 when the Competition Bureau Agency became involved. By not offering a letter of compliance to the liason between the CPC and CMC in their effort to protect the integrity of the Canadian marketplace the CMC lost confidence that the C.P.C. would have an effective vehicle to disburse the fund created by the 2.00/hog contribution.

By not maintaining a level confidence with the CMC the packing house trade went back to the market place. In three weeks the Ontario price collapsed dropping from 70.00 to 50.00. The CPC continued its efforts by attempting to set up a National Agency under the federal Farm Products Marketing Agency Act. This however has not been completed. In a recent Coast to Coast conference call the C.P.C. listed the following.

Alternative Options to protecting our market price

Option 1) Each province to enter into an agreement with their exporters on their own. ie Provincial Marketing Boards would collect the contingency fund from their production base and deal directly with their provincial exporting packers.

Option 2) Continue with National Contingency Fund but have agreements between individual provincial marketing boards and their respective exporting packers.

Option 3) Continue efforts to set up a National Agency under the Farm Products Marketing Agency Act.

Effective week ending January 19/90 Ontario and Quebec have already put option 1 in place. We should see the effect within two weeks. If not positive these two provinces have back out clauses whereby they can cut their losses and try another option.

General opinion is that we have not seen the market bottom out yet.

Office de commercialisation du porc du Nouveau-Brunswick

Rapport de fin d'année

du 1er décembre 1988 au 30 novembre 1989

Votre bureau d'administration de l'Office de commercialisation du porc a connu les plus profonds changements depuis ses 39 ans d'existence cette année. Vous, les producteurs, avez dû aussi adopter une nouvelle attitude vis-à-vis de la gestion financière de votre entreprise agricole. On ne peut trop insister pour dire que l'année 1989 a été une année de changement.

Les administrateurs pour 1988-1989 étaient :

Président :	Peter Bunnett - début Murray Corey - à l'assemblée annuelle (démission) Peter Bunnett - réélu
Vice-président :	Murray Corey Wilbert Godin
RÉGION 1 - mandat de 2 ans :	Jeannel Cyr (démission) Jeannot Volpé
mandat d'un an :	Rino Sirois Roland Albert
RÉGION 2 - mandat de 2 ans :	Murray Corey (démission) Don Weston (renouvellement de mandat)
RÉGION 3 - mandat de 2 ans :	Stephen Henry (démission) Bill Hart
mandat d'un an :	Brian Hicks (démission) Larry McKenna (renouvellement de mandat)
RÉGION 4 - mandat de 2 ans :	Peter Bunnett (renouvellement de mandat)
RÉGION 5 - mandat de 2 ans :	Wilbert Godin (renouvellement de mandat)

Comme par les années passées, les complexités de notre industrie (au niveau provincial, régional, national et international) ont continué de s'accroître. Il a fallu non seulement tenir régulièrement des réunions mensuelles des administrateurs, mais aussi de nombreuses réunions du Comité exécutif, des réunions extraordinaires du conseil et de nombreuses téléconférences. Bien que cette année ait été une période de changement, les points prioritaires mentionnés dans le rapport de

fin d'année précédent sont toujours sur notre liste de grandes priorités.

1) Visibilité de l'industrie du porc

2) Prix du marché du porc

3) Entente tripartite de stabilisation des prix

4) Déménagement du bureau de l'Office de commercialisation du porc et nouveau personnel

5) Droits compensateurs américains

La liste suivante contient les sujets abordés par vos administrateurs.

1) Transport - Porcs abattus
- Tarifs du transport par camions
- Regroupement des frais de transport
- Analyse du fonds de transport

2) Formule des prix - Québec c. Ontario

3) 1ère conférence du porc des Maritimes

4) ASIB (Aide spéciale à l'industrie du bétail)

5) Rétablissement des garanties de prêt

Viabilité de l'industrie du porc au Nouveau-Brunswick

La perte du Programme provincial de stabilisation a créé différentes impressions chez les producteurs de la province. Le manque de soutien perçu de la part du gouvernement provincial, les tendances à la baisse du marché, l'adoption du Programme national tripartite de stabilisation ainsi que les longs délais pour la remise des chèques, ont tous contribué à une perte de confiance dans l'avenir de l'industrie. Toutefois, pour le reste de l'année 1989, notamment les trimestres 2, 3 et 4, le versement en vertu de l'Entente tripartite a été raisonnablement bon. Le gouvernement provincial a institué un programme de compensation pour les aliments de porcs de 7 $ le porc.

Les empaqueteurs du Nouveau-Brunswick ont augmenté les prix du marché payés pour les porcs du Nouveau-Brunswick.

À la fin de 1989, le gouvernement fédéral a annoncé le programme ASIB qui a donné un paiement de 1,50 $ le porc mis sur le marché en 1989, d'autres sommes d'argent ayant été remises en 1990 et d'autres devant être utilisées pour des programmes.

En vertu de l'entente tripartite, la disparité régionale a été reconnue pour la région des Maritimes, ce qui a donné un plafonnement de 16 % permettant au Nouveau-Brunswick de continuer de recevoir du soutien du gouvernement provincial jusqu'à ce niveau.

Le gouvernement provincial a une recommandation du cabinet visant à radier la dette provinciale pour le Fonds de stabilisation. La confirmation écrite devrait arriver avant la fin de janvier 1990.

Les prix du marché prévus étaient de 70 $/quintal pour 1990. Le droit compensateur a permis d'éviter cette situation sur les marchés canadiens, toutefois, le CCP continue d'étudier toutes les options disponibles pour empêcher les droits compensateurs américains d'influencer négativement nos marchés.

PRIX DU MARCHÉ POUR LE PORC

Le Programme provincial de stabilisation a pris fin le 21 mars 1989. La fin du programme provincial a été suivi par le début du Programme national tripartite de stabilisation. Il était jugé important à ce moment-ci de négocier des prix avec les empaqueteurs locaux pour déterminer les prix qui pourraient être obtenus de notre marché.

Un comité de négociation des prix a été nommé et des contacts ont été établis avec les empaqueteurs Tamis, Hub et Simons. Les porcs du nord-ouest (Madawaska et Carleton) ont été expédiés au Québec pour une période de huit semaines. (du 1er avril au 26 mai). Le comité de négociation des prix a conclu avec succès une formule des prix de six mois (1er avril au 30 novembre 1989) avec des empaqueteurs du Nouveau-Brunswick en échange de la mise sur le marché de tous les porcs du Nouveau-Brunswick pour les empaqueteurs du Nouveau-Brunswick sur une base de 50-50. Le prix de la formule a été modifié : prix de l'Ontario + 1 $ + 25 cents/porc au prix de l'Ontario + 2 $ + 25 cents/porc, ainsi qu'une aide supplémentaire pour le transport de 5 $ le porc jusqu'à concurrence de 1 000 porcs par semaine.

La répartition interne de ce revenu est comme suit :

1) Regroupement des prix pour les frais de transport avec les expéditeurs de Fredericton et de Moncton chargés de transporter leurs porcs au marché

2) Moncton :
   Fredericton : a reçu le prix des semaines précédentes en Ontario
   Nord-est :
   Carleton : moyenne + 3 $/porc
   Sussex :

Madawaska : reçu le prix moyen en Ontario durant les semaines précédentes + 3 $/porc + 2,40 $/porc

À la fin de novembre 1989, fin de la période de six mois, l'équipe de négociation des prix a rencontré de nouveau les empaqueteurs du Nouveau-Brunswick. La formule actuelle des prix a donc été maintenue pour une période indéfinie. La répartition des revenus des usines au niveau de l'Office a provoqué un certain mécontentement. Ce problème ainsi que la perte d'argent par le fonds de transport toutes les semaines ont été abordés par le conseil.

Après plusieurs réunions, le système suivant a été mis en place :

1) Le regroupement des prix pour les frais de transport est resté le même.

2) Tous les producteurs du N.-B. devant recevoir le prix moyen des semaines précédentes en Ontario + 3,40 $/porc.

3) La prime de 2,40 à Madawaska a été abolie.

Vous trouverez ci-annexée une liste des prix du porc au Nouveau-Brunswick pour les différentes semaines de l'année écoulée.

Vous trouverez également une liste des prix du porc de chaque semaine au Nouveau-Brunswick pour l'année écoulée.

PRIX DU PORC AU N.-B. 1989

SEMAINE SE TERMINANT	100 KG	QUINTAL
LE 6 JANVIER 1989	123,31	55,93
13	121,60	55,16
20	122,54	55,58
27	125,99	57,15
LE 3 FÉVRIER	123,15	55,86
10	133,28	60,46
17	133,69	60,64
24	131,02	59,43
LE 8 MARS	123,97	56,23
10	121,45	55,09
17	132,26	59,99
24	124,67	56,55
31	113,79	51,61

LE 7 AVRIL	113,58	51,52
14	113,76	51,61
21	120,63	54,72
28	124,67	56,55
LE 5 MAI	121,39	55,06
12	129,63	58,80
19	124,85	56,63
26	141,40	64,14
LE 2 JUIN	131,23	59,53
9	134,40	60,96
16	150,25	68,15
23	150,10	68,08
30	152,33	69,10
LE 7 JUILLET	140,57	63,76
14	140,76	63,85
21	158,54	71,91
28	157,81	71,58
LE 4 AOÛT	155.23	70,41
11	157,12	71,27
18	154,60	70,13
25	156,71	71,08
LE 1ER SEPTEMBRE	153,27	69,52
8	146,07	66,26
15	137,16	62,22
22	142,14	64,47
29	146,51	66,46
LE 6 OCTOBRE	138,44	62,80
13	148,41	67,32
20	149,55	67,84
27	150,56	68,29
LE 3 NOVEMBRE	147,23	66,78
10	151,77	67,57
17	141,51	64,19
24	146,76	66,57
LE 1ER DÉCEMBRE	148,78	67,49
8	154,01	69,86
15	154,84	70,24
22	143,42	65,05
29	123,28	55,92

PROGRAMME NATIONAL TRIPARTITE DE STABILISATION DES PRIX DU PORC

		PRIME /TÊTE		VERSEMENT
1986	SEMESTRE 1	-		-
	2	-		-
	3	2,90 $		NÉANT
	4	2,90 $		NÉANT
1987	SEMESTRE 1	3,70 $		NÉANT
	2	3,30 $		NÉANT
	3	3,30 $		NÉANT
	4	3,30 $		NÉANT
1988	SEMESTRE 1	3,00 $		3,14 $
	2	2,60 $		NÉANT
	3	2,90 $		23,53 $
	4	2,60 $		37,08 $
1989	SEMESTRE 1	2,60 $		38,24 $
	2	3,10 $		36,27 $
	3	3,50 $		33,14 $
	4	3,85 $		~~16,37~~ 16.45 $
1990	SEMESTRE 1	3,30 $	prévisions	13,67 $
	2	3,30 $		18,99 $
	3	?		13,19 $
	4	?		11,41 $

Porcs mis sur le marché

Les états financiers non vérifiés jusqu'au 30 novembre 1989 indiquent que nos ventes totales pour l'année se chiffrent à 18,1 millions de dollars, soit une augmentation par rapport au montant de 15,6 millions de dollars en 1988. Le revenu total est de 263 657 $ et les dépenses de 310 760 $, ce qui donne un déficit de 47 636 $. Le nombre de porcs mis sur le marché cette année a dépassé celui de 1988, soit 136,775 porcs, et a atteint 141 000. Il s'agit d'un signe d'attrition et non pas d'un signe d'expansion. Les prévisions pour 1990 nous révèlent qu'environ 115 000 porcs seront mis sur le marché.

Budget - 1er décembre ~~1988~~ 89 au 30 novembre ~~1989~~ 90

Le budget de l'Office de commercialisation du porc approuvé lors de la réunion des administrateurs du 8 décembre 1989 est fondé sur les prévisions du nombre de porcs mis sur le marché de 115 000 porcs, du revenu de 271 747 $ et des dépenses de 273 073 $ pour une perte budgétaire prévue de 1 326 $. Les frais de mise en marché sont passés de 1,10 $/porc à 1,40 $/porc

le 11 décembre 1990.
89

Déménagement de l'Office de commercialisation à Fredericton

En mai 1989, le bureau de l'Office de commercialisation a déménagé à Fredericton. Des trois filles embauchées et formées à Moncton, une seule reste comme employée. Une autre fille a été embauchée à Fredericton et formée, mais elle a démissionné à la fin décembre. Une cinquième fille a été embauchée et est entrée en fonction le 15 janvier 1990. Au cours des changements de Moncton à Fredericton, du système annuel au système d'ordinateur, ainsi que du roulement élevé du personnel qui a créé beaucoup de problèmes d'administration, la force stabilisatrice a été la contribution personnelle du secrétaire-directeur, M. Waston Cudmore. Un nouveau secrétaire-directeur a été embauché le 5 novembre 1989 pour remplacer M. Cudmore qui devait prendre sa retraite le 31 décembre 1989.

Jusqu'à maintenant, les dépenses de fonctionnement du bureau à Fredericton semblent être beaucoup plus élevées qu'elles ne l'étaient à Moncton. Le loyer, les services tels que les machines à affranchir, le papier, les copies, le téléphone, la traduction, la sténo, etc. étaient fournis gratuitement par Coop Atlantique ou à des taux grandement réduits.

Ordinateur pour le bureau

La mise en place d'un système de classement informatisé a été effectuée comme prévue. Puisque le roulement du personnel a été élevé, le conseil n'a pas pu utiliser pleinement cet actif.

Droits compensateurs américains

- Assemblée générale extraordinaire concernant le Fonds d'urgence pour les droits compensateurs le 24 novembre 1989. Les producteurs du N.-B. ont voté contre un prélèvement de 2 $.

- Correspondance du CPC hebdomadaire
  quotidienne
  horaire

DROITS COMPENSATEURS AMÉRICAINS

À la fin d'août 1989, la International Trade Commission (ITC) a voté sur l'effet négatif des exportations canadiennes sur les États-Unis. Des droits compensateurs ont donc été adoptés par les États-Unis contre les exportations canadiennes de porcs. Cette

mesure a été incitée en partie par les versements élevés du Programme national tripartite de stabilisation. Les États-Unis sont convaincus que ce bénéfice est transmis aux installations d'empaquetage qui expédient des produits aux États-Unis. Le problème s'est aggravé lorsqu'il a été déterminé que les droits compensateurs comporteraient deux volets 1) un taux de dépôt établi à 3,6 cents la livre et 2) un taux prélevé qui reste à calculer. Les empaqueteurs doivent maintenant déterminer de combien ils doivent réduire le prix pour s'assurer que les taux susmentionnés soient couverts et qu'ils soient toujours concurrentiels avec les usines n'exportant pas aux États-Unis.

Le Conseil canadien du porc a immédiatement reconnu la gravité de la situation pour l'industrie du porc canadien. Le Conseil des viandes du Canada représentant l'industrie de l'empaquetage jugeait que ce problème était créé par les producteurs et qu'il incombait à ceux-ci de payer tous les droits compensateurs, le taux de dépôt ainsi que le taux prélevé à déterminer. À défaut de cette mesure, les empaqueteurs qui exportent n'auraient pas d'autre choix que de cesser leurs expéditions aux États-Unis, ce qui laisserait un surplus considérable sur le marché intérieur.

Les principales provinces exportatrices sont dans l'Ouest. Si le produit est laissé sur le marché canadien, il sera acheminé de l'Ouest vers l'Est, ce qui, bien entendu, détruirait le marché de l'Est.

Le Conseil canadien du porc est arrivé à un compromis avec le Conseil des viandes du Canada selon lequel les usines d'empaquetage seraient responsables du dépôt de 3,6 cents la livre et les producteurs canadiens compenseraient le taux prélevé à déterminer en établissant un fonds d'urgence pour les droits compensateurs américains. On estimait que les droits compensateurs au total seraient de 11 cents la livre. Le producteur contribuerait donc 7,4 cents la livre au fonds. Cette somme fondée sur le pourcentage des exportations et le nombre de porcs serait d'environ 2 $ le porc. Bien qu'il s'agissait d'une entente verbale avec le Conseil des viandes du Canada, cet effort a eu des résultats, les prix se sont stabilisés aux niveaux élevés de 60 jusqu'à la mi-décembre 1989 lorsque le Competition Bureau Agency s'est mêlé de l'affaire. Une lettre confirmant les liens existant entre le CCP et le CVC dans leur effort visant à protéger l'intégrité du marché canadien n'ayant pas été envoyée, le Conseil des viandes du Canada a perdu confiance dans la capacité du CCP d'être un véhicule efficace pour rembourser le fonds constitué par la contribution de 2 $/porc.

Sans un niveau de confiance adéquat avec le CVC, l'industrie de l'empaquetage est retournée au marché. Dans trois semaines, le prix de l'Ontario a chuté de 60 à 50. Le CCP a poursuivi ses efforts en vue d'établir une agence nationale en vertu de la Loi fédérale des offices de commercialisation des produits de ferme. Cette initiative n'a pas été réalisée cependant. Lors d'une récente téléconférence d'un bout à l'autre du pays, le CCP a donné les points suivants.

Différentes options pour protéger les prix du marché :

Option 1) Chaque province pourrait conclure une entente avec ses exportateurs, par exemple, les offices de commercialisation provinciaux pourraient recueillir le fonds d'urgence auprès de leur base de producteurs et faire affaire directement avec les empaqueteurs de leur province qui exportent.

Option 2) Poursuivre le Fonds d'urgence national, mais établir des ententes entre les offices de commercialisation des différentes provinces et leurs empaqueteurs exportateurs respectifs.

Option 3) Poursuivre les efforts pour établir une agence nationale en vertu de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme.

À compter de la semaine terminée le 19 janvier 1990, l'Ontario et le Québec ont mis l'option 1 en place. Nous devrions voir les effets de cette mesure d'ici deux semaines. Si ces effets ne sont pas positifs, ces deux provinces ont des clauses d'annulation qui leur permettent de réduire leurs pertes et de tenter une autre option.

L'opinion générale veut que nous n'ayons pas encore vu le plus bas niveau du marché.